[氏名]

大澤 裕 Yutaka Osawa

滋賀県出身、1964年生 Born in Shiga Prefecture, 1964

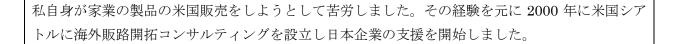
[現職]

法政大学大学院イノベーション・マネジメント研究科 兼任講師 株式会社ピンポイント・マーケティング・ジャパン代表取締役

(President, Pinpoint Marketing Japan, Inc.)

[学生へのメッセージ] (English follows Japanese)

グローバルに製品・サービスを売り込む事を専門としています。



JETRO 専門家や理化学研究所のインキュベーション・マネージャーも兼任しました。従業員1名の会社から大企業までの多くの支援を経験しています。

海外に売り込みたい製品・サービスがある方、または将来的に独立してコンサル業務をしたい方に 経験・ノウハウを共有できます。

My specialty is promoting/selling products and services on global markets.

I myself had a hard time trying to sell my family business's products in the US. Based on that experience, I established a consulting company in Seattle in 2000 to help Japanese companies develop overseas sales channels.

I also worked as a JETRO specialist and incubation manager at RIKEN. I have experience supporting many companies, from those with just one employee to large corporations.

I can share my experience and expertise with those who want to sell products/service overseas, or who want to start their own consulting business in the future.

[専門分野]

グローバルな営業と販売チャネル構築

起業、コンサルティング会社の経営

[担当科目]

プロジェクト、 Marketing in Japan (GMBA)、Project2-A(Internship)(GMBA)

[主な経歴(現任)]

株式会社ピンポイント・マーケティング・ジャパン 代表取締役 (2000年~現任)



経済産業省 令和6年度キーパーソン事業 地域未来分野別エキスパート国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)技術員神戸市海外ビジネスセンター 提携コンサルタント横浜企業経営支援財団 ビジネスエキスパート

【過去の経験】

理化学研究所 (中小機構) チーフ・インキュベーション・マネージャー グローバルネットワーク協議会(経産省・文科省・内閣府)専門家 中小企業大学校 海外展開講座 講師 ジェトロ(日本貿易振興機構) 専門家

[主な研究業績/社会的活動]

「中小企業が海外で製品を売りたいと思ったら最初に読む本」(ダイヤモンド社 2015 年) 「海外出張/カタログ・ウェブサイト/展示会で 売れる英語」(ダイヤモンド社 2017 年) 「中小企業の海外戦略を本気で考える」(アリババ・オンラインシリーズ)

https://www.b2b.alibaba.co.jp/aj-press/000285/

「売れる英語」(ダイヤモンド・オンラインシリーズ)

https://diamond.jp/category/s-urerueigo

[所属学会・団体]

The Economist Intelligence Corporate Network (英誌エコノミスト主催の勉強会) 知的財産マネジメント研究会

慶応ウエルカムネット (大学院留学生の支援団体)、